



2019年5月17日

各 位

会 社 名 東京都千代田区永田町二丁目11番1号
アルコニックス株式会社
代表者名 代表取締役社長 竹井 正人
(コード: 3036 東証第一部)
問合せ先 取締役専務執行役員 手代木 洋
経営企画本部長

TEL 03-3596-7400

中期経営計画策定のお知らせ

当社は、2020年3月期を初年度とする2022年3月期までの3年間の中期経営計画を策定しましたのでお知らせいたします。

当社は引続き、経営を取り巻く情勢の変化にスピーディーに対応するため、一年毎に経営計画を見直し、ローリングする方針としております。

1. 全体戦略

当社グループは、企業価値を更に高めるため、次の方針を掲げ「商社機能と製造業を融合する総合企業」を目指してまいります。

- (1) 業容拡大のため製造業、流通業のM&Aの推進、及び新規事業投資案件の発掘・推進に努めます。特に製造業のM&A及び事業投資にプライオリティを置き、収益における製造業部分の比率を高めます。
- (2) 日本企業が世界をリードする電子・機能材分野にて、その原料となるレアメタルの取扱いを含め、更なる業容拡大を目指します。
- (3) アルコニックスグループの商いの基盤を成すアルミ・銅分野の維持・拡大に努めます。
- (4) 環境問題に対応した国内外でのリサイクル分野の強化を図ります。
- (5) 海外ネットワークをさらに充実させ、顧客のニーズに応えるとともに、地場取引や三国間取引を増やすべく商社機能を発揮します。

2. 経営目標 (数値目標は計画の最終年度である2022年3月期の目標値)

経常利益100億円、時価総額1,000億円企業をできるだけ早期に実現するべく、今中期経営計画において次の数値目標の達成に努めます。

| | | |
|---------|----------------------------------------------------------------------|------------------------------|
| 利 益 目 標 | 経 常 利 益 | 100億円超 (2020年3月期見通し 70億円) |
| | 当 期 純 利 益 (親会社株主に帰属する当期純利益) | 70億円超 (2020年3月期見通し 47億円) |
| 経 営 指 標 | ROE | 13~15%程度 |
| | NET DER | 1.0~1.3倍程度 |
| 投資計画 | 3年間で250~300億円 ※対象: M&A (現在検討中の案件を含む)、事業投資、 設備投資純増額 (設備投資 - 償却) | |

※詳しくは、添付資料をご参照ください。

以 上

中期経営計画

2020年3月期～2022年3月期の3カ年計画

事業環境の変化に迅速に対応し、よりスピーディーな意思決定を図るため
期間を3年とする1年毎更新のローリング方式を採用

中期経営計画の全体像

アルコニックスグループのビジョン

商社機能と製造業を融合する総合企業を目指す

経営方針

- M&A/新規事業投資 ▶ 業容拡大と商流開拓による持続的成長
- 電子機能材 ▶ 日本が世界をリードする分野での更なる拡大
- アルミ銅 ▶ アルコニックスのルーツである商流の維持拡大
- リサイクル事業 ▶ 環境分野への対応強化
- 海外展開/地場取引・三国間取引 ▶ 海外ネットワークの拡充

5つのアクションプラン

営業収益力の強化

「グループ企業間のシナジー」
「3つの成長事業」「海外事業展開」

投資案件の推進

「製造業を中心としたM&A」
「事業投資」「設備投資」

財務体質の強化

「自己資本比率向上」
「資金流動性の確保と
資金コストの低減」
「運転資金の適正化」

人的資源の強化

「優秀な人材の確保と
人材育成」
「グループガバナンス体制の充実」

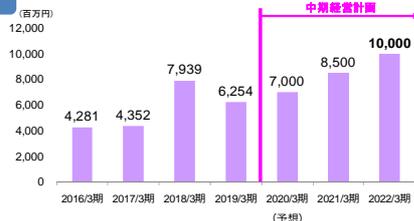
インフラ整備及び
内部統制の充実・強化

数値目標（最終年度：2022年3月末）

中期経営計画

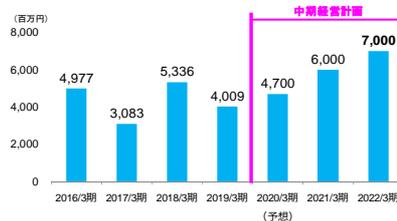
利益目標

連結経常利益：100億円超（2022年3月期）



親会社株主に帰属する

連結純利益：70億円超（2022年3月期）

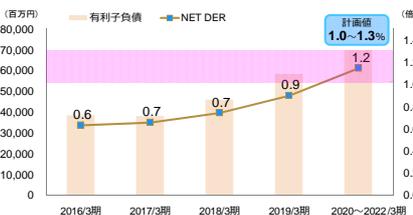


経営指標

ROE：13～15%程度（2022年3月期）



NET DER：1.0～1.3倍程度（2022年3月期）



投融資計画

3年間で250～300億円

対象：M&A（現在検討中の案件含む）／事業投資／設備投資純増額
（設備投資－償却額）

▶詳しくは P7 投資案件の推進

Copyright ©2019 ALCONIX CORPORATION All Rights Reserved.

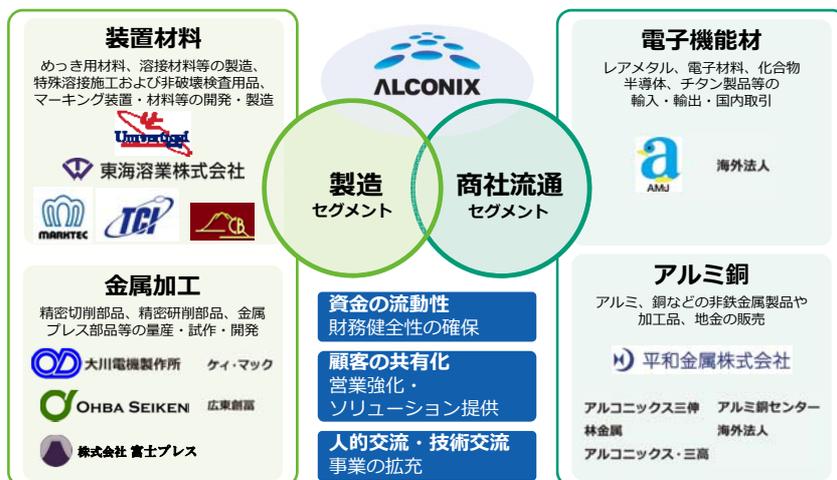
3

営業収益力の強化 ① | グループ企業間のシナジー

アクションプラン／中期経営計画

グループ企業間のシナジー。点から面へ

当社と、それぞれ単独で存在していた連結子会社を「面と面」で結び有機的な組織を構築することで生み出される「商社機能と製造業のシナジー」により営業収益力の飛躍的なアップを目指す。



Copyright ©2019 ALCONIX CORPORATION All Rights Reserved.

4

営業収益力の強化 ② | 3つの成長事業

アクションプラン／中期経営計画

3つの成長事業の強化・拡大

当社グループの飛躍的な成長の原動力となった電子部品関連分野、半導体関連分野、自動車関連分野という3つの事業を重点分野として引き続き強化。

I o T / 5 G 時代への突入であらゆる業界を巻き込む新たな半導体ブーム



当社グループ取扱品並びに製品

原料・製品（伸銅品、電子・電池材料、レアメタル）から加工・製造製品までを網羅



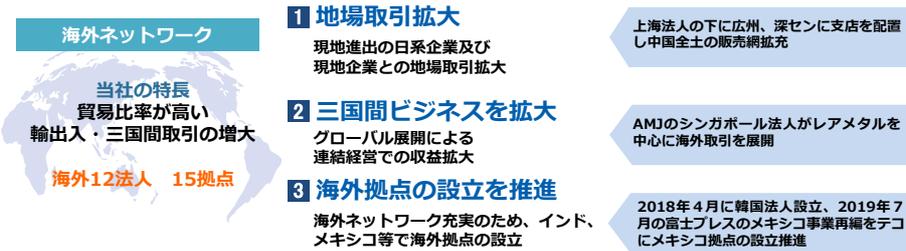
Copyright ©2019 ALCONIX CORPORATION All Rights Reserved.

5

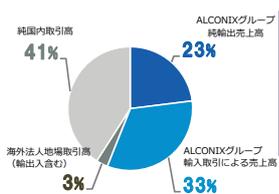
営業収益力の強化 ③ | 海外事業展開 (商社流通、及び製造)

アクションプラン／中期経営計画

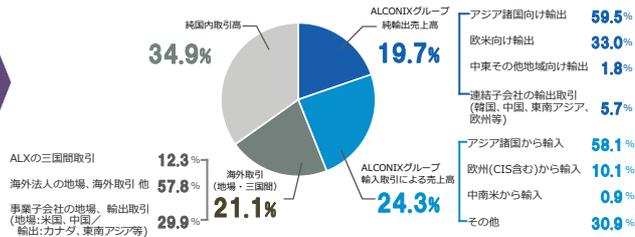
グループ全体で海外ネットワークの拡大推進。



形態別売上高比率 (連結 2011年3月期)



形態別売上高比率 (連結 2019年3月期)



Copyright ©2019 ALCONIX CORPORATION All Rights Reserved.

6

基本方針

ニッチ分野でトップレベルの技術力を持つ企業をターゲット

- 3年間でM&Aを中心に

250~300億円の投融資を計画

- 投下資本経常利益率(ROIC) :

10%を目標

2019年度
計画

M&A

- 製造業へのM&Aの推進
- 富士カーボン製造所、東北化工のPMI、製造子会社における設備投資を加速
- 子会社の業容拡大に寄与する子会社自身によるM&Aも推進

事業投資
(投融資)

- 海外でのベースメタル、レアメタルのリサイクル事業及びレアアースの資源開発事業への投融資

設備投資

- 投資効率を優先した生産設備増設（全ての製造子会社を対象）

短期間での業容拡大に有効なM&A、新たな商流を創出するための金属加工・販売事業等への事業投資及びリサイクルを含む資源確保のための投資を重点施策として推進。

M&Aで獲得した主要連結子会社



■アドバンストマテリアルジャパン
(商社流通-電子機能材 2004年1月)



■平和金属
(商社流通-アルミ鋼 2015年10月)



■UNIVERTICAL HOLDINGS INC.
(製造-装置材料 2012年12月)



■大羽精研
(製造-金属加工 2013年5月)

M&A実績 **17**件 (製造に対するM&A **8**件 商社流通に対するM&A **9**件)

直近トピックス

■東北化工の全株式を取得し連結子会社化

- 株式取得日 : 2018年12月25日
- 所属セグメント: 製造-装置材料
- 資本金 : 1.2億円
- 直近実績 : 売上高17億円/経常利益1.3億円 (2018年3月末)
- ※同社の収益は2019年1月より取込開始

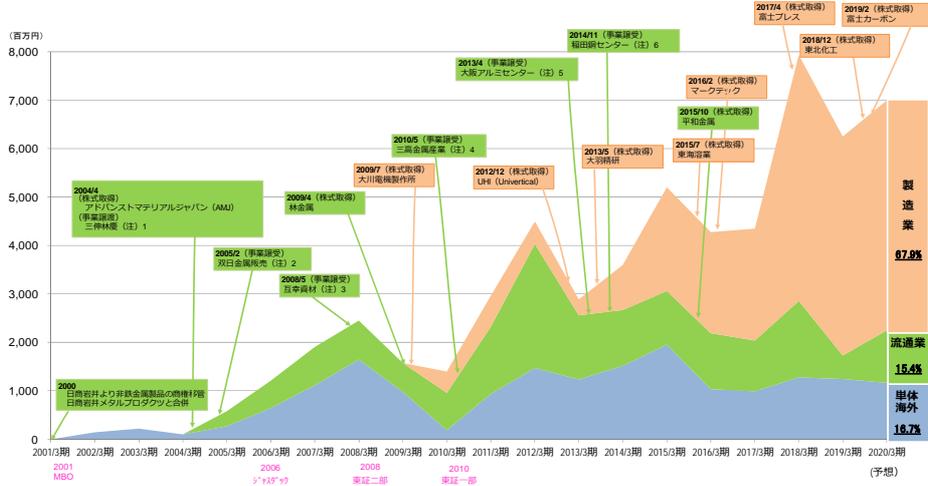


本社社屋

投資案件の推進 ③ | 事業構造の変化

アクションプラン／中期経営計画

経常利益でみる事業構造の変化と成長（製造業が経常利益の過半を越える）



- (注) 1 三伸林業は事業譲受後、当社の三伸林産部としてスタート。その後2008年に分社化し、アルコニック三伸として独立
 2 双日金属販売は当社異業種本部材料部としてスタート。
 3 互幸資材はアルコニック三伸によるM&Aで札幌支店互幸資材営業部として設立。
 4 三高金属産業の事業譲受後、当社が設立したアルコニック・三高に承継
 5 大阪アルミセンターは2014年に「アルミセンター」に社名変更
 6 稲田銅センターの事業譲受後、アルミセンターの北九州支店として承継
 7 製造業M&Aには特法適用関連子会社を含む。
 8 2001/3月は単体のみで経常損失

Copyright ©2019 ALCONIX CORPORATION All Rights Reserved.

9

投資案件の推進 ④ | 実績一覧

アクションプラン／中期経営計画

M&A後に追加投資を実施。 M&A時点と比較して、ほとんどの子会社で増収・増益・従業員数増加

| M&A実行年度 | 社名 | セグメント | 連結形態 | 連結後の設備投資等 |
|---------|---------------------------|----------|-------|--------------------------------|
| 2004年 | 三伸林業（後に分社化し、アルコニック三伸に） | 商社-アルミ網 | 連結子会社 | 同社によるM&A、事業承継等（互幸資材含む計3社） |
| 2004年 | アドバントマテリアルジャパン（AMJ） | 商社-電子機能材 | 連結子会社 | 海外法人の設立（シンガポールにAMT、北京にAMB） |
| 2005年 | 双日金属（事業譲受後、当社材料部として編入） | 商社-アルミ網 | 当社 | |
| 2009年 | 林金属 | 商社-アルミ網 | 連結子会社 | |
| 2009年 | 大川電機製作所 | 製造-金属加工 | 連結子会社 | 2016年4月に第二工場新設、2018年5月に第二工場を拡張 |
| 2010年 | アルコニック・三高 | 商社-アルミ網 | 連結子会社 | |
| 2012年 | UNIVERTICAL HOLDINGS INC. | 製造-装置材料 | 連結子会社 | 2016年4月に中国蘇州に化成品ラインを増設 |
| 2012年 | 広東創富（恒基創富） | 製造-金属加工 | 持分法適用 | 2012年に大型設備投資を実施 |
| 2013年 | アルミ銅センター | 商社-アルミ網 | 連結子会社 | 2014年11月に稲田商会から事業譲渡、稲田銅センターの開設 |
| 2013年 | 大羽精研 | 製造-金属加工 | 連結子会社 | 2018年2月に新工場増設 |
| 2014年 | 稲田銅センター | 商社-アルミ網 | 連結子会社 | （アルミ銅センターに併合） |
| 2014年 | クイ・マック | 製造-金属加工 | 持分法適用 | |
| 2015年 | 平和金属 | 商社-アルミ網 | 連結子会社 | 同社ベトナム法人を当社ベトナム法人に統合 |
| 2015年 | 東海溶業 | 製造-装置材料 | 連結子会社 | 当社指導による継続的な設備増強投資 |
| 2016年 | マークテック | 製造-装置材料 | 連結子会社 | 当社指導による継続的な設備増強投資 |
| 2017年 | 富士プレス | 製造-金属加工 | 連結子会社 | メキシコ合併事業の再構築と新会社設立 |
| 2018年 | 東北化工 | 製造-装置材料 | 連結子会社 | |
| 2019年 | 富士カーボン製造所 | 製造-装置材料 | 連結子会社 | |

Copyright ©2019 ALCONIX CORPORATION All Rights Reserved.

10

財務体質の強化

- 収益力の強化による自己資本比率向上等財務比率の改善推進
- 資金調達手段の多様化による、流動性確保と資金コストの低減
- 運転資金適正化によるフリーキャッシュフローの黒字化定着



人的資源の強化

- M&A後のPMIに必要な弁護士、会計士、税理士等資格保有者の採用推進
- 新卒・中途採用双方を活用した優秀な人材の確保と社内教育の充実
- 当社人事理念であるProfessional, Challenging, Cooperativeな人材育成推進



インフラ整備及び内部統制の充実・強化

- 基幹システムの有効活用とスピード感あふれる内部統制の充実
- 当社グループの会計制度整備とレベルアップ
- 連結子会社等の増加・多様化に対応した管理体制の強化
- 適時開示体制の徹底と、コンプライアンス教育のグループ全体への浸透
- M&Aにより子会社化したグループ会社へのPMIの実施、コンプライアンス体制の構築
- 企業の社会的責任を意識したESG経営の推進（当社のE：環境製品取扱い、S：ダイバーシティと女性活躍、G：社外役員の充実、経営と執行の分離促進）



アルコニックスグループの強み

アルコニックスを中心とした、需要と供給を結び強力なオルガナイザー機能

アルコニックスグループは、川上（製造・リサイクル）から川中（商社）、川下（問屋）までの全てを網羅する「商社機能と製造業を融合する総合企業」。

豊富なM&Aの成功実績

●17件のM&A（8件の製造業、9件の流通業）
ニッチでありながら高い競争力と生産設備を保有する製造子会社を筆頭に、商社、問屋まで充実したグループを形成。

電子材料向けのレアメタル・レアアースでトップクラスの実績

金属チタン、タングステン化合物、レアアースではトップクラスの輸入量を誇る。その他マーケットシェアが高い電子・機能材料の取扱いをラインナップ。

強固な海外ネットワークを持つ

●海外12法人、15拠点
自社の海外子会社及び委託海外店によって形成。中国、東南アジア、ヨーロッパ、北米に海外現地法人を構え海外地場取引を展開。グループ製造子会社が北米、中国、東南アジアに製造拠点をもち独自の販売ルートを確認。

キャリア豊富な人材を抱える